



s
a

n o

m

a

Kasvupolkumme 2026 – 2030

Kaisa Uurasmaa, Sijoittajasuhde- ja yritysvastuujohtaja
Sijoittaja 2025, Helsinki, 26.11.2025

Sanoma lyhyesti

Vaikutamme miljoonien ihmisten elämään joka päivä

Euroopan johtava perus- ja toisen-asteen (K12) oppimateriaalien tuottaja

Palvelemme noin

25 milj.

oppilasta eri puolilla Eurooppaa

Liikevaihto **764 milj. €**
Oikaistu liikevoittoprosentti
19,2%
(147 milj. €)



Suomen johtava digitaalinen monikanavainen mediatyhtiö

Tavoitamme

96 %

suomalaisista joka viikko

Liikevaihto **581 milj. €**
Oikaistu liikevoittoprosentti
8,2%
(48 milj. €)



Ainutlaatuinen vastuullisuusprofiili

Sanoma-konserni

Liikevaihto
1 345 milj. €

Oikaistu liikevoitto
180 milj. €

Nettovelka/oikaistu EBITDA
2,2

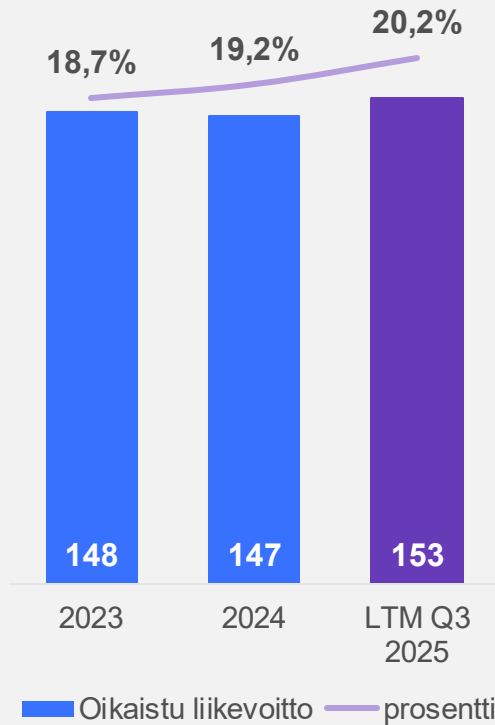
Vapaa rahavirta
145 milj. €

Osinko/osake
0,39 €
(44 % vapaasta rahavirrasta)

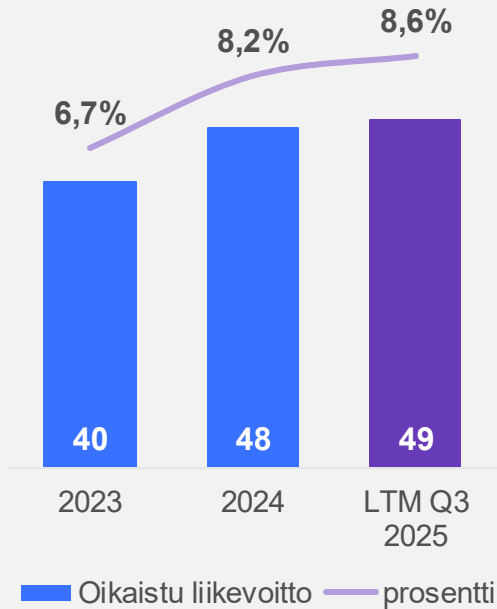
Olemme onnistuneet keskeisillä painopistealueillamme 2024 – 2026

Parantunut kannattavuus

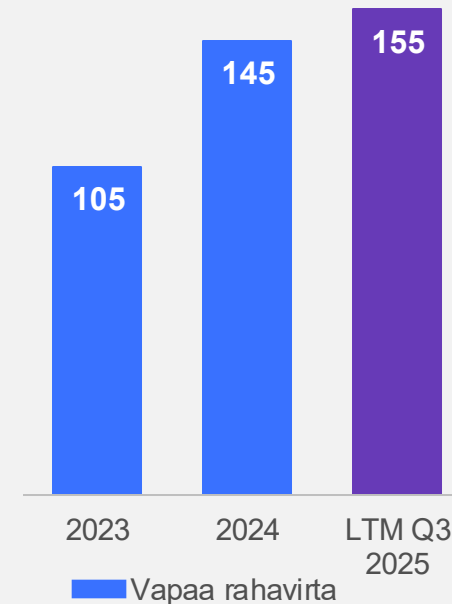
Learning



Media Finland

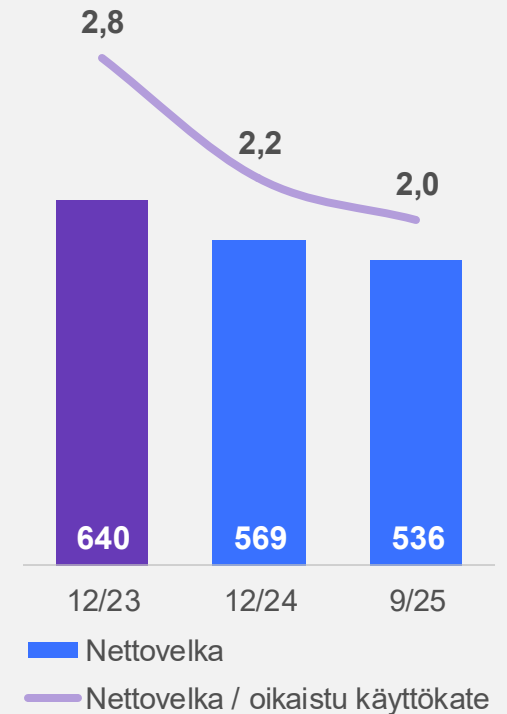


Vahvasti parantunut vapaa rahavirta



Vapaa rahavirta = liiketoiminnan rahavirta – käyttöomaisuusinvestoinnit

Merkittävästi vahvistunut tase



Maaliskuussa 2023 liikkeeseen laskettu 150 milj. euron hybridilaina kirjataan omaksi pääomaksi, eikä se sisälly nettovelkaan eikä nettorahoituskuluihin.

Sanoma: Learning kasvun ajurina

Ainutlaatuinen asema

Euroopan johtava perus- ja toisen asteen (K12) oppimateriaalien tuottaja

K12-koulutus on prioriteetti vanhemmille, oppilaille ja hallituksille kautta maailman

- Johtava, opettajien suosimia painettua ja digitaalista yhdistävien oppimateriaalien tuottaja
- Paras sisältö ja vahvat suhteet opettajiin antavat meille merkittävän kilpailuedun
- Yhdenvertainen ja yksilöllinen oppiminen auttaa kaikkia oppilaita saavuttamaan parhaat oppimistulokset

Selkeä kasvu-polku

Muovaamme K12-koulutuksen tulevaisuutta monin tavoin

Hyvät mahdollisuudet kasvattaa Learningin liikevaihtoa 2026–2030

- Laaja opetussuunnitelmauudistusten kierros alkamassa ydinmarkkinoilla
- Oppimateriaaliosaamisen yhdistäminen tekoälyyn avaa merkittäviä mahdollisuuksia yksilölliseen oppimiseen
- Selkeä potentiaali ja polku pirstaleisen markkinan konsolidoimiseen

Ihanteellinen pohja kasvulle

Vahvat liiketoiminnan perusedellytykset

Pystymme toteuttamaan sekä kasvutavoitteemme että osinkopolitiikkamme

- Media Finlandin onnistunutta digitransformaatiota tukee merkittävä kasvu rahapelimarkkinoiden avautuessa
- Media Finlandin kannattavuus parantaa mahdollisuuksiamme investoida Learningin kasvuun
- Vahva tase ja vapaan rahavirran kasvu mahdollistavat osinkojen kasvattamisen ja yritysostot

Sanoma: Learning kasvun ajurina

Kohti korkeaa yksinnumeroista tuloskasvua konsernitasolla vuosina 2026–2030

Ainutlaatuinen asema

Euroopan johtava perus- ja toisen asteen (K12) oppimateriaalien tuottaja

Selkeä kasvu-polku

Muovaamme K12-koulutuksen tulevaisuutta monin tavoin

Ihanteellinen pohja kasvulle

Vahvat liiketoiminnan perusedellytykset

Taloudelliset tavoitteet

Kasvu Learningissä

Vertailukelpoinen liikevaihto	Keskikorkea yksinumeroinen
Oikaistu liikevoitto	Korkea yksinumeroinen

Kasvu Media Finlandissa

Vertailukelpoinen liikevaihto	Vakaa
Oikaistu liikevoitto	Matala yksinumeroinen

Vahva tase ja tuotot

Nettovelka /oikaistu EBITDA	< 2,5
Osinkopolitiikka:	Kasvava osinko, 40-60 % vuosittaisesta vapaasta rahavirrasta

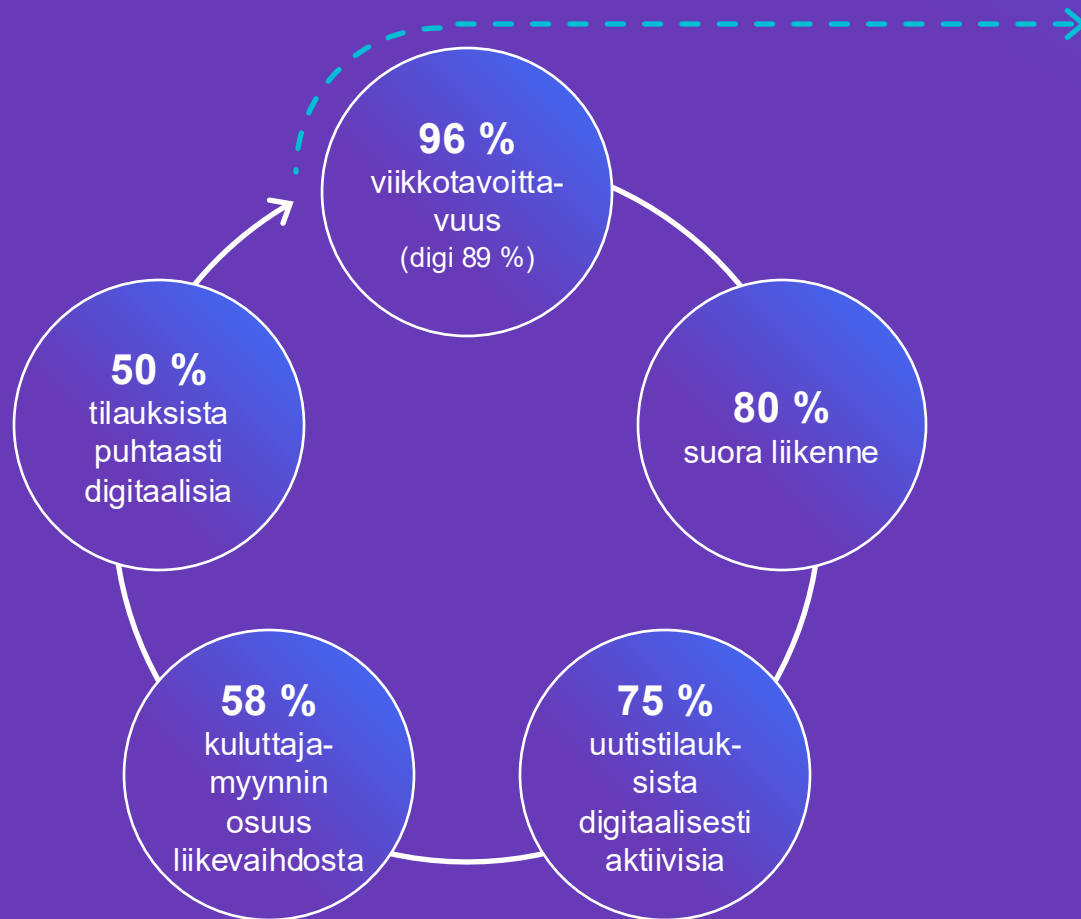
Hollannin jakeluliikevaihdon odotetaan laskevan n. 40 m€ v. 2026, mikä nostaa Learningin liikevoittoprosentin selvästi yli 23 %:iin v. 2026

Lisäksi merkittävä liikevaihdon kasvu (yli 20 m€/v) ja tulosparannus Media Finlandissa rahapelimarkkinoiden avautuessa 2027

Kasvua mitataan vuosittain kolmen vuoden keskimääräisellä vuotuisella kasvuvauhdilla (CAGR)

Onnistunutta digitransformaatiota tukee tekoälyn ja rahapelimarkkinoiden merkittävä kasvu

Hyödynnämme johtavaa asemaamme...



...digitransformaation edistämiseen...

Jatkuva digitaalinen kasvu

Kohderyhmämme

Nykyiset ja uudet kohderyhmät, kirjautumismäärien kasvu

Tuotteemme

Lisämyynti, modulointi, strategiset sisältökumppanuudet

AI-pohjainen arvopotentiali

Tuottavuudellemme

Automatisoimme toimintaamme ja laajennamme AI:n käyttöä

Asiakkaillemme

Älykkäämpiä tuotteita, tuotelaajennuksia, uusia kokemuksia

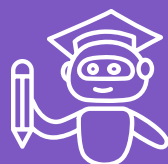
...ja tavoittelemme vastuullisesti lisäkasvua uusilta markkinoilta

Rahapelimarkkinoiden avautuminen

Markkinoiden odotetaan avautuvan vuonna 2027

Rahapeliyritysten odotetaan markkinoiden kehittyessä tuovan mainostuloja yli 20 milj. € vuodessa

Tekoäly tehostaa kasvuamme



Hyödynnämme tekoälyä vastuullisesti läpi Sanoman
Korostamme vastuullista käyttöä ihmisen varmentamana kun pyrimme luomaan arvoa, innovaatioita ja kasvua

Oppimisessa

Uudenlaista tukea
opettajille, oppilaille ja
vanhemmille

Entistä
yksilöllisemmät
oppimispolut ja
resurssit

Uudenlaista tarjontaa
ja paremmat
oppimistulokset

Mediassa

Ainutlaatuinen
sisältömme on entistä
syvällisempää ja
laajempaa

Älykkäämpiä,
intuitiivisempia,
vuorovaikutteisempia
ja yksilöllisempiä
tuotteita

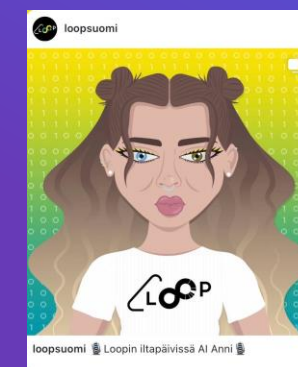
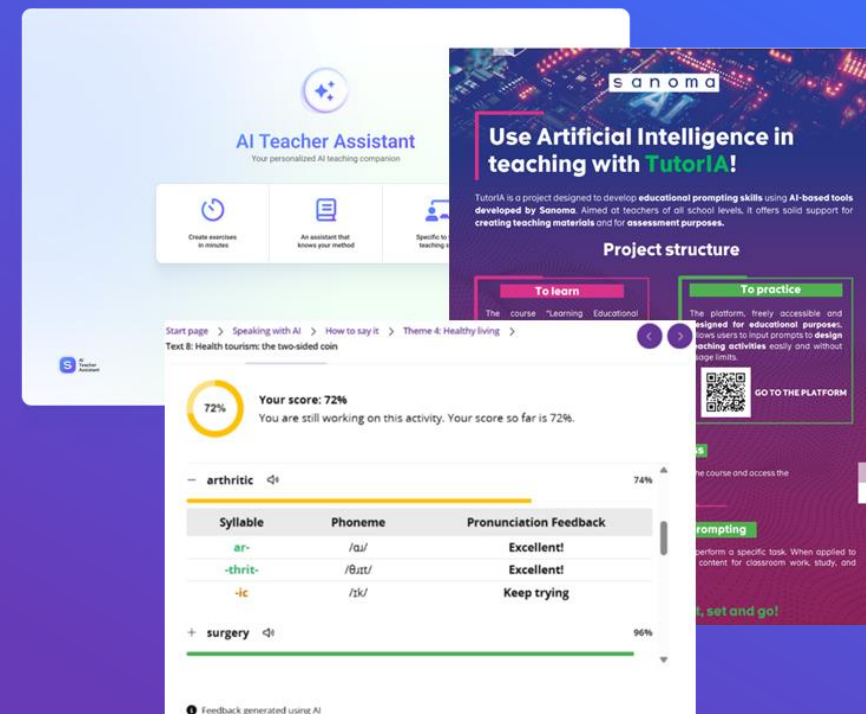
Lisää arvoa
asiakkaille

Tuottavuudessa

Automaatio, nopeampi
markkinointimateriaalien
tuotanto, nopea
tuotekehitys ja testaus...

Nopeammat
kehityssykliä,
paremmat
työnkulut...

Arvoa, aikaa ja
resursseja vapautuu
asiakkaille tuotettavaan
arvoon keskittymiseen



Perus- ja toisen asteen koulutuksen markkina on suuri ja houkutteleva

Perus- ja toisen asteen oppimateriaali-markkinan arvo Euroopassa 5 mrd.€



PYSYVÄ

Opettajat vaihtavat materiaaleja 3-8 vuoden välein



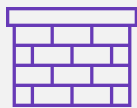
TUETTU

Koulutuksen julkinen rahoitus kasvussa



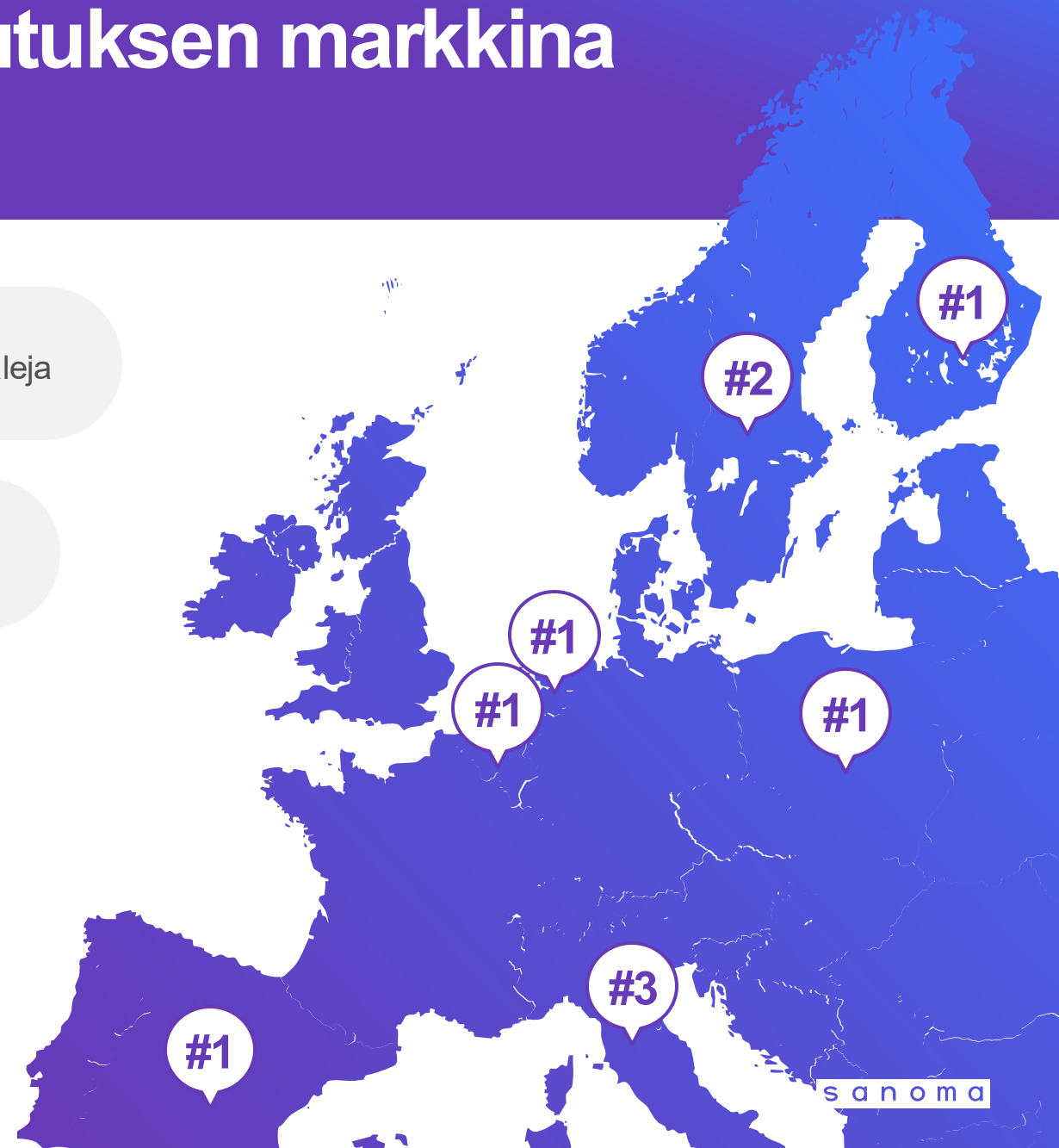
KESTÄVÄ

Koulutusta priorisoidaan taloussyökiien kaikissa vaiheissa

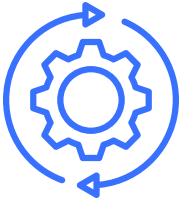


KORKEA ALALLETULON KYNINYS

Vahvasti paikalliset markkinat



Learningissä useita kasvun ja arvon ajureita



**Opetussuunnitelma-
uudistusten syklit**



Markkinoiden kehittyminen



**Mahdollisuuksien
skaalaaminen**

Parhaat oppimateriaalit, vuosina 2026-2030 tehtävät opetussuunnitelmauudistukset ja positiiviset kulutustrendit tukevat jatkuvaa orgaanista kasvua

K12-koulutuksen kehityksen ohjaaminen eriytetyn oppimisen ja tekoälyn hyödyntämisen suuntaan tuo kasvua

Hyödynnämme skaalautuvaa toimintamalliamme ja nopeutamme kasvua lisäarvoa tuovilla, strategisilla yritysostoilla

Opetussuunnitelmauudistusten syklit haltuun

Markkinadynamiikka ja johtava asemamme tukevat orgaanista kasvua

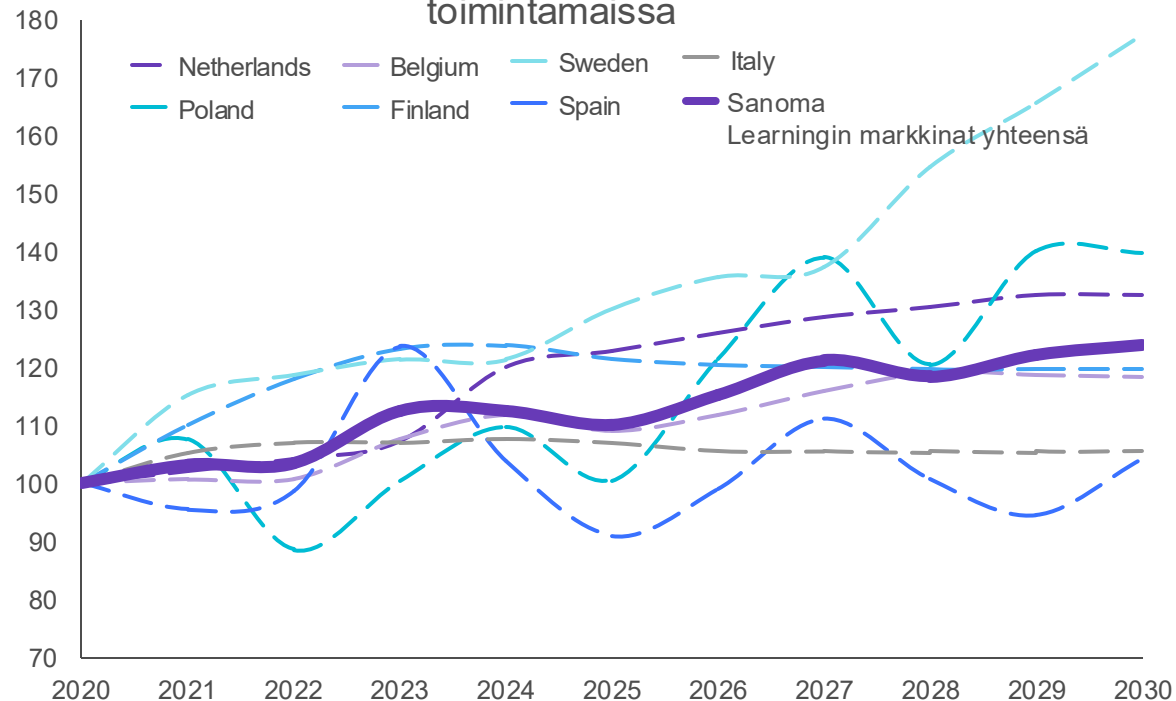
Oppimateriaaliostot kasvavat vuodesta 2026 lähtien opetussuunnitelmauudistusten myötä



Digitaalista ja painettua sisältöä yhdistävä tarjontamme vastaa opettajien mieltymyksiä



K12-oppimateriaalimarkkinoiden arvo Sanoman keskeisissä toimintamaissa



Indeksoitu vuoteen 2020

Yhteistyössä opettajien kanssa paikallisten opetussuunnitelmien mukaiseksi tuotettu sisältö

Laadukkaiden painettujen ja digitaalisten oppimateriaalien yhdistäminen

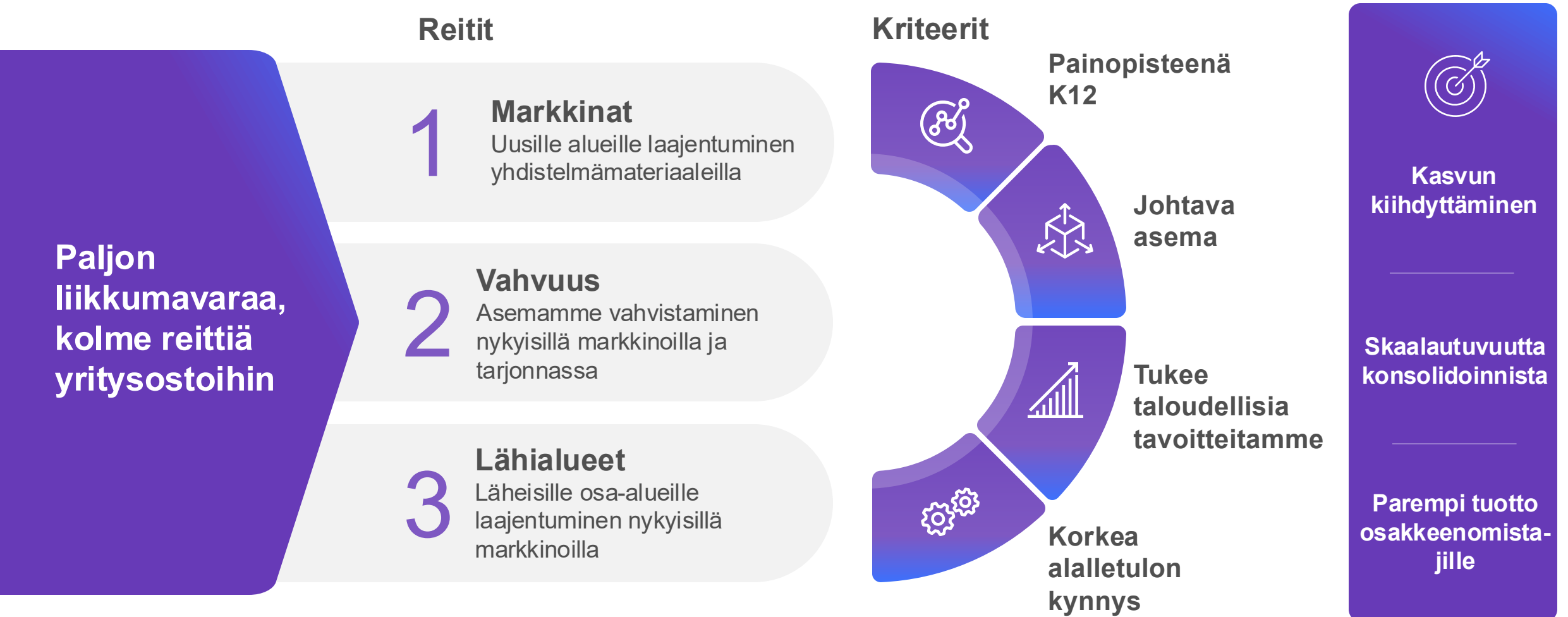
Painettua ja digitaalista sisältöä yhdistävä materiaali parantaa oppimistuloksia ja opiskelijoiden motivaatiota sekä säästää opettajien aikaa



Oppimateriaalit ovat kasvumme ytimessä
Yli 80 % liikevaihdosta vuonna 2025

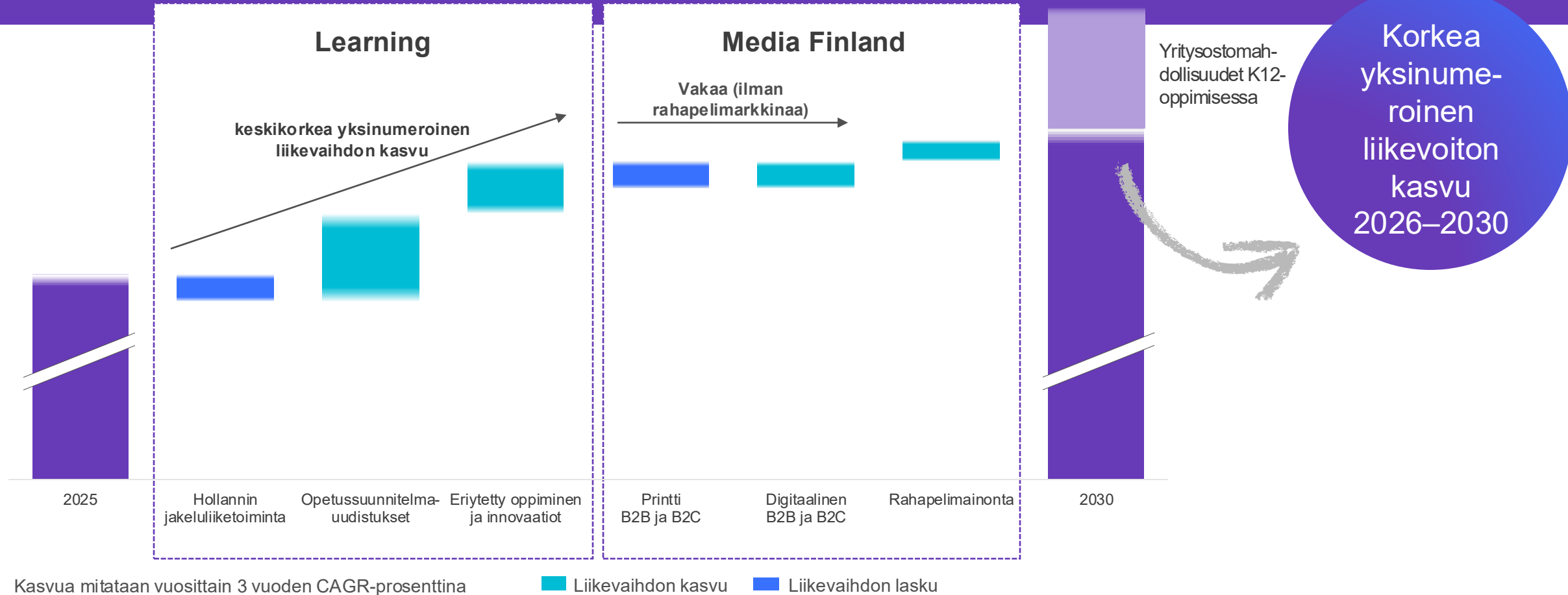
Mahdollisuuksien skaalaaminen

Hyvät edellytykset kasvaa K12-sektorilla hallittujen yritysostojen kautta



Eri liiketoimintojen kasvumahdollisuudet tuovat tuloskasvua 2026 – 2030

Vahva liikevaihdon kasvupolku 2026–2030



Sanoma: Learning kasvun ajurina

Kohti korkeaa yksinnumeroista tuloskasvua konsernitasolla vuosina 2026–2030

Ainutlaatuinen asema

Euroopan johtava perus- ja toisen asteen (K12) oppimateriaalien tuottaja

Selkeä kasvu-polku

Muovaamme K12-koulutuksen tulevaisuutta monin tavoin

Ihanteellinen pohja kasvulle

Vahvat liiketoiminnan perusedellytykset

Taloudelliset tavoitteet

Kasvu Learningissä

Vertailukelpoinen liikevaihto	Keskikorkea yksinumeroinen
Oikaistu liikevoitto	Korkea yksinumeroinen

Kasvu Media Finlandissa

Vertailukelpoinen liikevaihto	Vakaa
Oikaistu liikevoitto	Matala yksinumeroinen

Vahva tase ja tuotot

Nettovelka /oikaistu EBITDA	< 2,5
Osinkopolitiikka:	Kasvava osinko, 40-60 % vuosittaisesta vapaasta rahavirrasta

Hollannin jakeluliikevaihdon odotetaan laskevan n. 40 m€ v. 2026, mikä nostaa Learningin liikevoittoprosentin selvästi yli 23 %:iin v. 2026

Lisäksi merkittävä liikevaihdon kasvu (yli 20 m€/v) ja tulosparannus Media Finlandissa rahapelimarkkinoiden avautuessa 2027

Kasvua mitataan vuosittain kolmen vuoden keskimääräisellä vuotuisella kasvuvauhdilla (CAGR)

s a n o m a

Kiitos!